

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 15.07.2020

**Ile mieszkań w ostatnich miesiącach sprzedali deweloperzy**

Jakie wyniki sprzedaży odnotowały firmy w drugim kwartale tego roku? Czy w tym samym okresie 2019 roku popyt był wyższy? O ile? Sondę prezentuje serwis nieruchomości Dompress.pl

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develia S.A.**

W pierwszym półroczu 2020 roku Develia sprzedała 423 lokale na podstawie umów deweloperskich i przedwstępnych, w porównaniu z 618 mieszkaniami, które trafiły do nabywców w analogicznym okresie ubiegłego roku. Z powodu lockdown-u i dużej niepewności odnośnie rozwoju sytuacji na początku drugiego kwartału sprzedaż wyhamowała. W kwietniu zanotowaliśmy ujemną sprzedaż (-7 lokali), ponieważ utrudnione było prowadzenie niemal każdej działalności gospodarczej, a klienci obawiali się o przyszłość i wstrzymywali z decyzjami dotyczącymi zakupu mieszkania. W kolejnych miesiącach wraz z odmrażaniem gospodarki, sytuacja zaczęła wracać do normy i obserwowaliśmy stopniowy wzrost zainteresowania ofertą. W maju br. sprzedaliśmy 40 mieszkań, a w czerwcu 79 lokali. Wyraźnie widoczna jest tendencja wzrostowa, jednak klienci są nadal ostrożni w podejmowaniu decyzji.

**Zbigniew Juroszek, prezes zarządu Atal**

Zainteresowanie mieszkaniami jest nadal duże. W kwietniu, maju i czerwcu br. we wszystkich siedmiu aglomeracjach, gdzie prowadzimy działalność, zakontraktowaliśmy odpowiednio 177, 194 i 165 lokali. Natomiast od stycznia do czerwca 2020 roku zakontraktowaliśmy w sumie 1287 lokali. Co istotne, w kolejnych miesiącach drugiego kwartału notowaliśmy coraz większe zainteresowanie klientów ofertą i rosnącą liczbę zawieranych umów rezerwacyjnych. W kwietniu było ich 141, w maju - 200, a w czerwcu – 281. Wyniki sprzedaży w drugim kwartale 2020 roku są o 40 proc. niższe niż w analogicznym okresie 2019 roku, kiedy sprzedaliśmy 904 lokale. Był to rekordowy wynik w historii firmy w ujęciu kwartalnym.

**Małgorzata Ostrowska, członek zarządu i dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży w J.W. Construction Holding S.A.**

Według wstępnych danych J.W. Construction zawarła w drugim kwartale 2020 roku 130 umów i rezerwacji. W analogicznym okresie rok wcześniej firma zakontraktowała 208 lokali. Spadek liczby zawartych, nowych umów spowodowany był epidemią COVID-19. Ponadto, w efekcie paraliżu urzędów w okresie lockdown-u spółka nie wprowadziła zaplanowanych na drugi kwartał nowych projektów.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

W drugim kwartale 2020 roku sprzedaliśmy 41 mieszkań. W tym samym kwartale rok wcześniej nabywców znalazło 61 mieszkań.

**Cezary Grabowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Bouygues Immobilier Polska**

Drugi kwartał bieżącego roku był dla nas bardzo udany. Sprzedaliśmy w omawianym okresie 180 mieszkań. To więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy nabywców znalazło 167 lokali. W tym roku planujemy oddać do użytku 656 mieszkań w ramach inwestycji realizowanych w Warszawie, tj. Stalowa 39, Atelier Praga 2, Osiedle Orso, a także Enclave – etap drugi w Pruszkowie, Centreville we Wrocławiu i Cerisier Résidence w Poznaniu.

**Edyta Kołodziej, dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Nickel Development**

Drugi kwartał tego roku zamknęliśmy wynikiem o 27 proc. lepszym niż w analogicznym okresie roku minionego. Mamy wiele powodów do satysfakcji, ponieważ te wyniki pokazują słuszność naszego podejścia, tj. pozostawania w ciągłej dyspozycji dla klientów. Przez cały okres kwarantanny dyżurowaliśmy i nie ograniczyliśmy się tylko do kontaktu online.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Robyg SA.**

W marcu wprowadzono istotne ograniczenia w celu zapewnienia zdrowia publicznego, co wpłynęło na gospodarkę w tym miesiącu i w kwietniu. Efekt ten był coraz mniej odczuwalny w maju i czerwcu. Najwyższą sprzedaż zanotowaliśmy w czerwcu. Wyraźnie widać trend powrotu do decyzji zakupowych pod koniec drugiego kwartału.

Podjęliśmy kroki w celu ochrony swoich klientów i pracowników, wprowadzając aplikacje do sprzedaży oraz usług zdalnych, video chat i podpis elektroniczny. W tym okresie przeszliśmy na pracę zdalną, kontynuując działania i sprzedaż, prace budowlane także odbywały się niemal bez przerwy. W Grupie Robyg notujemy istotnie większy ruch ze strony klientów telefonicznie i internetowo. Jesteśmy w pełni przygotowani na taką obsługę klientów. Wiele elementów zostanie już na trwałe w kanałach online, co w przyszłości usprawni proces analizy i podejmowania decyzji z punktu widzenia klienta. Okazuje się, że wszystkie parametry można nawet lepiej sprawdzić i porównać bez wychodzenia z domu, mając dostęp do pełnej dokumentacji, wizualizacji, projektów, a nawet wirtualnych spacerów po inwestycji.

Potencjał sprzedażowy spółki na kolejne kwartały jest wysoki. Obecnie w ofercie znajduje się ponad 1500 lokali, a zasoby gruntów umożliwiają wybudowanie około 17 500 mieszkań.

**Zuzanna Należyta, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic**

Negatywny wpływ lockdown-u na wyniki sprzedaży w naszej branży był nieunikniony. W okresie blisko 2 miesięcy istniały rozmaite ograniczenia dotyczące możliwości zrobienia podstawowych zakupów. Nie były to okoliczności sprzyjające podejmowaniu decyzji odnośnie zakupu mieszkań. W przypadku naszej firmy na zmniejszenie sprzedaży wpływ miała przede wszystkim decyzja o wstrzymaniu wprowadzenia na rynek mieszkań w dwóch nowych budynkach, co znacznie ograniczyło ofertę sprzedaży.

**Agata Zambrzycka, dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu w Aria Development**

Sprzedaż łączna w drugim kwartale br. w porównaniu z tym samym okresem 2019 roku kształtuje się na tym samym poziomie. Prawdopodobnie byłaby nawet wyższa gdyby w Osiedlu Natura nie zostały sprzedane prawie wszystkie mieszkania już pod koniec ubiegłego roku. W czerwcu br. zostały nam w ofercie tej inwestycji tylko dwa lokale. Z kolei Osiedle Łomianki cieszy się jeszcze większym zainteresowaniem. Zakończyliśmy budowę pierwszego etapu inwestycji. Klienci mogą zobaczyć, jak wygląda projekt, co działa korzystnie na wyniki sprzedaży. W tym przypadku zanotowaliśmy wzrost sprzedaży o blisko 60 proc. Spowolnienie z powodu pandemii było krótkotrwałe i widoczne jedynie w kwietniu br.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

W marcu i kwietniu bieżącego roku zanotowaliśmy spadek sprzedaży spowodowany wdrożonymi przez władze obostrzeniami oraz niepewnością społeczeństwa związaną z wyhamowaniem globalnej gospodarki. Od maja natomiast widoczne było już zwiększone zainteresowanie zakupem mieszkań wśród naszych klientów.

Autor: Dompress.pl